**4-3淘宝APP运营**

**知识目标：**

掌握淘宝APP营销的运营策略

**能力目标：**

能合理进行淘宝APP运营策略

**情境导入**

小明为日照大米科技有限公司开设天猫店铺，进行各项优化

无线淘宝的推广和营销是无线淘宝运营最主要的内容。小明要对无线店铺进行推广和营销，需要学习和掌握的知识、营销推广工具有：

1.了解无线直通车的展现位置，设置无线直通车投放平台。

2.什么是每日好店、爱逛街、淘宝达人及淘拍、微淘手机发布？商家该如何开通和使用？要开通这些工具有哪些要求？需要满足哪些条件？

3.什么是关联营销，有什么作用？如何设置关联营销和无线搭配套餐？

**技能学习**

手机淘宝的推广方式

（1）付费形式主要有无线直通车、钻展、淘宝客等。无线直通车定向投放规则遵循PC端规则，投放价格等于PC端价格，且无线直通车的回报率比PC端高。目前，无线直通车站外投放渠道已达近百个，在UC浏览器“爱淘宝”、墨迹天气、美图秀秀等第三方应用上都可投放。

（2）免费形式有会员群推广（旺旺群、微淘、来往扎堆等）、EDM推广、CRM营销、站外推广（微博、BBS、社区等）、线下推广（实体店、校园、闹市区等放置易拉宝）、包裹单页推广（包裹联合营销、淘宝“扫神马”等活动）及在PC端店铺首页或店招位置放置手机店铺二维码等。

2.无线直通车投放的展现位置（1）WAP端的位置：1+20+2+20+2（HOT）字样

用手机浏览器打开淘宝网m.tabao.com，搜任何一款宝贝，如搜索“连衣裙，第一个位置展示的宝贝图片左上角显示“HOT”字样，下滑20个宝贝再展示2个有“HOT”字样的宝贝，继续下滑20个宝贝再展示2个有“HOT”字样的宝贝。一般标有“HOT”字样的宝贝位置就是直通车广告投放的位置。

（2）安卓APP的位置：1+5+1+5+1（HOT）字样

打开安卓手机APP手机淘宝，搜任何一款宝贝，第1个位置以及之后每间隔5个位置之后的1个位置展示广告位置，带有“HOT”字样

（3）苹果APP的位置：1+5+1+5+1（HOT）字样

（4）iPad上的APP位置：1+30+3（HOT）字样

苹果手机APP和iPad上的APP的展示位置，可以自己打开应用看看。需要注意无线直通车站内推广的位置和方式是不断更新的。

3.无线直通车推广的基本规则

（1）展现规则。目前能取到的可参考的排名方式和PC的基本相同。

综合排名=（相关性+质量得分+出价）

（2）扣费方式。根据点击扣费，等于PC端扣费，开通无线单独投放功能，可以针对无线单独出价。扣费公式是：

实际扣费=下一名出价×下一名质量得分÷您的质量得分+0.01元

3）质量得分。二个维度决定宝贝是否出现。

1）关键词与标题、属性、类目的匹配度

分档位展现，主要分为：完全命中、不完全命中但是重要词匹配度高、缺失重要词匹配和完全没命中。

再比较同一级别中的各宝贝的点击率和转化率。点击率和转化率高的宝贝排在前面。

无线直通车的投放

（1）无线/PC通投

站内、站外可独立投放；站内无定向，开启站外即默认投放站外无线。此方式需要在原本能够在PC上获取到流量的推广计划上开启移动设备推广，此方法是移动基础入门，最大的缺点是流量比较少。

（2）专属无线投放计划

1）可自由出价，更多的获取无线端的流量；

2）结合无线端的特点优化宝贝标题、宝贝素材；

3）探索无线新的营销模式；

4）无线营销效果数据一览无余，方便分析效果。

一般情况下，建议卖家建立专属无线直通车投放计划。

5.手机淘宝推广常用的工具

（1）每日好店

入选每日好店库最基本要求：

1）卖家等级>= 1钻

2）黑名单类目限制

①店铺主营类目，不在好店的一级类目黑名单中，类目黑名单

②店内至少4个以上宝贝，它的主图需无水印、无LOGO，如不需要情境图，尽可能是白底图。

3）宝贝图牛皮癣限制

好店“卖家橱窗”展现的商品(至少4个)，牛皮癣分值高于阈值淘宝卖家牛皮癣

4）标题不能包含有：“补差价”、“补尾款”、“补邮费”关键词。

此外，每日好店三个月内只能参加一次，当卖家决定上每日好店的时候，一定要挑选店里比较好的时间段，在该时段建议做以下的优化操作：

①一定要有新品，没有新品只靠爆款推广效果不大；

②一定要重新做页面设计，无线端必须装修；

③与营销活动搭配，尽最大努力触发客人收藏店铺、加购甚至领券的行为。

④在进行每日好店推广的时候，客人可能会变成浏览过的访客，那么这些浏览过的客人一定要通过直通车的人群、定向或钻展进行再次的投放和回流，这样在三个月之内，才能让这一次活动充分发挥作用。

（2）爱逛街

“爱逛街”内容发布分两个部分，一个是“商品瀑布流”，无需申请，所有卖家都可以发(发布者的买家信用必须≥3星)，可以使用卖家账号，小号(买家账号)发布，也可以让用户帮你发，用什么账号发布内容对首页排序不影响。内容个性化展现在爱逛街首页。另一个为“爱逛街频道”，搭配领域达人和申请通过的卖家可以发内容，内容除了个性化展现在首页，还可以在频道里展现。

在进行“爱逛街频道”投稿前明确以下几点：

1）每个主题频道每人每天可投稿上限5个，买家&卖家发布上限10个，达人20条/天。请务必珍惜投稿权限，一旦发现内容不符合要求超过三次，将取消投稿权限

（2）爱逛街

2）投稿的内容必须按照投稿要求来写：

①内容可以是单品推荐(一定要带推荐理由)，也可以是搭配，帖子。

②封面图必须为：1：1.2，背景简洁，清晰，无明显水印及影响美观的文字、牛皮癣。

明确上述之后，那么卖家怎样能找到淘宝爱逛街报名入口及怎么发布宝贝呢？

a.首页投稿：

方式一，在产品详情页分享到爱逛街(PC端及手淘端都支持)

方式二，编辑内容发布。在手淘进入爱逛街，点击头部Tab“我的”，然后点击页面右下角+号发布宝贝

b.频道投稿：

打开主题频道投稿链接，点击页面右侧+号发布内容，选择宝贝，为宝贝添加上宝贝的链接，然后直接选择或上传一张居中无水印无牛皮癣的图，一定要选一张无牛皮癣的图片，一定要写上推荐理由(140字以内走心文案），最后提交即可。

（3）淘宝达人

淘宝达人就是一种联系商家和买家的第三方营销推广平台，简单点就是达人通过自身的购物及使用体验，反馈推荐给买家和卖家的一种信息。一方面买家可以通过分享的信息甄选自己喜欢的产品;一方面卖家可以更具针对的精准营销，并且形成固定的粉丝圈可以进行再次营销，强化与买家之间的弱联系。到最后，其实运营比较好的卖家可以和买家之间形成一种忠实粉的强联系，互为系带，卖家可以继续推荐好的产品，买家可以推荐优质的买家朋友给卖家。

淘宝达人申请入驻报名入口(步骤)入下所示：

1）用自己的身份证注册一个淘宝旺旺，目前对是否是店铺没有限定。(即淘宝账号);

2）绑定支付宝并进行实名认证或者做关联实名认证；

3）开通阿里妈妈淘宝客；

4）登陆daren.taobao.com 校验，原本we.taobao.com地址变更为新的地址：daren.taobao.com校验5）点击开通后，填写达人昵称以及上传头像;(淘宝达人渠道介绍、参与及管理规则)。

5）点击开通后，填写达人昵称以及上传头像;(淘宝达人渠道介绍、参与及管理规则)。